

"An investment in your future!"



持續進修基金  
Continuing Education Fund  
可獲發還款項課程  
畢業學員可獲發還課程費用的  
80%或上限10,000港元

搵工 升職 進修 增值

速成實用  
證書課程

歡迎預約簡介會

修業證書 完成課程後，成績合格的學員將可獲發畢業證書



## Secrets of Successful Life Insurance Sales 壽險成功銷售秘訣

持續進修基金課程編號: 23C03919-0

30 小時課程

資助後學費: **\$960**

原來學費: \$4,800

幫助壽險銷售從業員掌握更有效方法，獲取超卓業績，晉身MDRT認受行列，提高專業形象，保持高昂鬥志。課程對初入行、業績未如理想或在銷售大額保單上遭遇困難者尤為有用。

### 單元一：

#### MDRT 成功之路

1. 做大保單的工作習慣
2. 大保單的主要市場
3. 怎樣尋找大客戶
4. 客戶自然來的秘訣
5. 行銷的成功要素
6. Closing 大保單的秘密
7. 衝破停滯期的方法
8. 我怎樣每年皆以三個月成為MDRT
9. 營業員的法律責任

### 單元二：

#### 財產策劃壽險及Closing 技巧

1. 怎樣以財產策劃發掘大客戶
2. 如何用財產策劃做大保單
3. 怎樣以大保單代替信託
4. 防備債權人的壽險計劃
5. 如何向負責資產人仕銷售保險
6. 破產對保單的影響
7. 認識遺產繼承法例做大保單
8. Closing 的方法
9. 法律須知

### 單元三：

#### 商業壽險及Closing 技巧

1. 為甚麼商業壽險是大保單之首
2. 公司要員壽險
3. 獨資東主壽險
4. 合夥人壽險
5. 公司股東壽險
6. 買賣股權合約樣本  
(Sample of Buy-Sell Agreement)
7. Closing 的秘訣及核保概要
8. 公司法例及合夥人法例
9. 商業繼承法律

### 單元四：

#### 壽險銷售的成功力量

1. 目標的力量
2. 計劃的力量
3. 開啟通路的力量
4. 檢查進步的力量
5. 說服的力量
6. 專業的力量
7. 持續的力量
8. 高尚不滿的力量
9. 積極心態的力量

### 單元五：

#### 世界級保險大師的成功例子

1. 美國壽險之父 > 費德文
2. 美國壽險奇才 > 貝吉爾
3. 美國壽險偶像 > 梅第
4. 日本壽險之父 > 原一平
5. 日本壽險女神 > 柴田和子
6. 他們的工作習慣
7. 他們的行銷方法
8. 他們的Closing 名句
9. 他們的成功秘訣

課程講師

**Robin Ho** FLMI  
Solicitor  
Education  
Director



何顯貴律師

美國壽險管理學院院士  
曾任巴黎銀行法律主任  
15年香港執業律師經驗  
連續三年MDRT會員  
2001年起全職導師



Welkin Professional  
Development & Training

in association with

**ROBIN HO SEMINARS**

Education for Results

<http://www.robinho.com>

## 查詢及報名：

香港中環干諾道中34-37號華懋大廈2樓  
(交易廣場對面) 電話: 3605 3322

九龍旺角彌敦道585號富時中心3樓  
(信和中心對面) 電話: 2332 2302